

El nuevo patrón exportador latinoamericano

LAS ECONOMÍAS latinoamericanas han sufrido profundas transformaciones en las últimas décadas del siglo XX y en los inicios del siglo XXI. Sus estructuras han sido remecidas por crisis locales y el agotamiento del modelo de industrialización, los esfuerzos internos para reconvertirse y –al calor de la mundialización– crear nuevas economías exportadoras.

Metodológicamente hemos seguido la noción de patrón de reproducción del capital como guía para este análisis, en tanto nos permite una visión integral del proceso económico, desde preguntarnos quiénes y dónde invierten, hasta a qué mercados se dirige la producción.¹

Luego de un periodo de interregno, ha terminado por tomar forma en América Latina un nuevo patrón de reproducción del capital, que en sus líneas generales puede caracterizarse como un nuevo modelo exportador. Sin embargo, esta nueva economía presenta diferencias con el modelo exportador que América Latina conoció en el siglo XIX y a comienzos del siglo XX. Por ello caracterizamos la nueva economía como un *patrón exportador de especialización productiva*, que enfatiza el abandono del proyecto de industrialización *diversificada*, pero que deja abierta la idea de economías que pueden seguir industrializándose, sólo que en rubros específicos. También permite comprender que la reinsertión internacional puede sustentarse en rubros agrícolas o mineros, no sólo industriales, y que, en cualquier caso, acentúa la vocación exportadora.²

En los primeros puntos de este capítulo nos ocuparemos de los ejes productivos en torno a los cuales se construye el nuevo patrón exportador latinoamericano, viendo el comportamiento de las inversiones y el papel del capital extranjero. En los puntos finales analizamos el tema de los mercados, tanto internos como externos. La reproducción exige darle solución a la realización,

¹El tratamiento teórico del problema puede verse en el capítulo 2 de este libro.

²Por tal razón nos parece inadecuado la noción “modelo secundario exportador” empleada por José Valenzuela Feijóo para caracterizar el nuevo patrón. Véase *¿Qué es un patrón de acumulación?*, Facultad de Economía, UNAM, 1990.

por lo que el capital latinoamericano ha debido crear mercados adecuados para resolver sus movimientos.

Al dilucidar las tendencias que operan en la constitución de los mercados tenemos una radiografía de los sectores sociales internos convocados a participar como consumidores, y de las regiones y países, en el exterior hacia donde se dirige la producción local. Esto nos permite responder a uno de los interrogantes claves del análisis económico: ¿para quién se produce?

Concluimos con una visión de conjunto, resaltando fortalezas y debilidades del actual patrón exportador.

Consideramos en el análisis los casos de Chile y México, dos economías paradigmáticas, por razones diversas. La primera es presentada por la literatura especializada como un modelo a seguir, ante sus regulares y elevadas tasas de crecimiento.

México, por su parte, tiene un peso significativo en el contexto regional, por el tamaño de su economía. También es un caso atractivo por sus crecientes vínculos con la economía estadounidense y el papel privilegiado que le ha otorgado históricamente el capital extranjero.

Chile y México difieren respecto a las ramas y sectores en torno a los cuales construyen sus nuevas economías. Pero también en el grado de avance en esa construcción. Chile inició sus transformaciones productivas muy tempranamente, apenas unos años después del golpe militar de 1973. Esta situación, más las condiciones de fuerza en que se impusieron las principales medidas transformadoras, otorgaron un amplio espacio de maniobra a los sectores hegemónicos.

En México, el inicio de la actual reconversión se ubica bajo el mandato del presidente Miguel de la Madrid (1982-1988). Además, las transformaciones se desarrollan en un cuadro de crecientes competencias electorales, lo que ha obligado a negociaciones internas, por lo que el camino ha sido más sinuoso que en Chile.

Ahorro interno e inversión

Uno de los aspectos relevantes de los cambios acaecidos en la economía chilena en las últimas décadas tiene relación con la elevación de la tasa de inversión. Hasta 1970 el promedio histórico de esta tasa era del 15 por ciento, muy por debajo de cifras que rebasaban el 20 por ciento en Brasil y cercanas a esa cifra en México.³ Pero una vez superada la crisis de inicios de los años ochenta, la tasa de inversión en Chile presenta un repunte significativo.

³CEPAL, *América Latina en el umbral de los ochenta*, Santiago, noviembre de 1979, p. 18.

Si consideramos los coeficientes de inversión bruta fija, como porcentaje del producto interno bruto, vemos que en Chile este indicador ha pasado del 21 por ciento en 1980 al 28.9 por ciento en 1996. Cabe destacar que el promedio latinoamericano para este último año fue de 20.7 por ciento.

Las cifras caminan en sentido contrario en México. En 1980 el coeficiente de inversión bruta fija en este país fue de 24 por ciento, descendiendo al 15.3 por ciento en 1996.⁴ El brusco descenso en este año está asociado a la crisis de 1995. Sin embargo, las cifras de años previos (1985, 17.4 por ciento; 1990, 17.9 por ciento), ponen de manifiesto una tendencia a la baja.

Las características del ahorro permiten una primera aproximación al disímil comportamiento de las inversiones en ambos países. Lo primero que destaca en este aspecto es el peso del ahorro interno en el proceso de inversión en Chile y sus limitaciones en el caso mexicano. Veamos algunas estadísticas:

CUADRO 1
CHILE Y MÉXICO: COEFICIENTES DEL AHORRO INTERNO
(Porcentajes del ingreso interno bruto real a precios
constantes de 1990)

<i>Año</i>	<i>Chile</i>	<i>México</i>
1980	15.7	33.2
1985	20.7	29.6
1990	28.1	24.0
1995	30.8	21.1

Fuente: CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 1996*, Santiago, 1997, p. 110.

El coeficiente del ahorro interno bruto ha seguido tendencias opuestas en Chile y México. En el primer país se duplicó en 15 años, en tanto en México, para esos mismos años, descendió del 33.2 al 21.1 por ciento.

Como porcentaje del PIB, el ahorro interno más que duplicó en Chile su participación en 1991, respecto al promedio del periodo 1976-1981, al pasar del 14.2 al 29.3 por ciento. En México el comportamiento fue más modesto y con tendencias a la baja, pasando en iguales años del 24.6 al 20.4 por ciento.⁵

La clave del ascenso en Chile se encuentra en la masa de dinero que la privatización de los fondos de pensiones ha dejado disponible en manos de diver-

⁴ CEPAL, *Estudio económico de América Latina y el Caribe 1996-1997*, Santiago, 1997, p. 26.

⁵ CEPAL, *Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial*, Santiago, 1994, pp. 280-281.

esos grupos económicos. Baste considerar que en julio de 1995 los activos de los fondos de pensiones ascendían a 25,997 millones de dólares, cifra superior al 40 por ciento del producto geográfico bruto (PGB), y que para el año 2000 esos fondos se calcula que representaron el 80 por ciento del PGB.⁶

En México la privatización de los fondos de pensiones se inició recién en 1997, y para ese año se señala que el ahorro previsional se acercó al 1.0 por ciento del PIB, con una cifra que oscilaría entre los 3,200 y 3,500 millones de dólares.⁷

El cambio en la inversión y el ahorro interno (al alza en Chile y a la baja en México) es un factor clave en el sostenido y elevado crecimiento de la economía chilena en la última década del siglo XX, así como en las dificultades de la economía mexicana en igual periodo.

Deuda externa y capital extranjero

Los pagos a la deuda externa constituyen factores de descapitalización que operan de maneras diversas en México y Chile. La deuda externa mexicana ha tendido a crecer enormemente, pasando de 50,700 millones de dólares en 1980 a 166,381 millones en 1999,⁸ y ha exigido sustantivos recursos anuales que han mermado las potencialidades de inversión. De 1986 hasta 1991 México pagó por intereses de la deuda cifras superiores a los 8,000 millones de dólares anuales, con números por arriba de los 10,000 millones entre 1982 y 1985 y de 9,000 millones de dólares en 1989 y 1990.⁹

En el caso chileno la deuda externa es menor, pero con tendencias a incrementarse; se elevó de los 21,768 millones de dólares en 1994, a 40,395 millones de dólares en el 2002,¹⁰ y la sangría anual para compensarla ha sido menor también. Pero más allá de los números absolutos, lo importante es que esta sangría tiene pesos relativos distintos en ambas economías. Así, para 1991, el servicio de la deuda mexicana constituyó el 33.7 por ciento del PIB, en tanto para Chile fue del 26.6 por ciento.¹¹

Frente a las deficiencias del ahorro interno y a los pagos por la deuda, el recurso al capital extranjero ha sido un recurso central para el capitalismo

⁶Jaime Ruiz Tagle, *El nuevo sistema de pensiones en Chile. Una evaluación provisoria (1981-1995)*, Programa de Economía del Trabajo (mimeo.), Santiago, enero de 1996, p. 9.

⁷Juan Arancibia, "La reforma del sistema de pensiones y el ahorro interno", en *Seguridad o inseguridad social: los riesgos de la reforma*, de Saúl Osorio y Berenice Ramirez, Triana Editores-UNAM, México, 1997, p. 191.

⁸CEPAL, *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2002-2003*, Santiago, 2003, p. 41. Cabe notar que la deuda ha decrecido en los últimos años, llegando a 141,000 millones de dólares en el 2002.

⁹Véase CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 1992*, Santiago, pp. 488-489.

¹⁰*Idem*.

¹¹CEPAL, *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1996*, Santiago, 1997, p. 7.

mexicano, mostrando también un peso significativo en la dinámica del nuevo capitalismo chileno.

Las cifras de la inversión extranjera directa (IED) para los años noventa indican que se han modificado algunas tendencias presentes en los años ochenta y que llevaban a relegar a América Latina de los principales flujos externos. En 1990 la IED sólo destinó 31,800 millones de dólares a los llamados “países en desarrollo” (15.8 por ciento del total), en tanto para 1994 esta cifra había ascendido a 88,800 millones de dólares (40.9 por ciento del total), superando en 1995 los 100,000 millones de dólares.¹²

Los países asiáticos y América Latina son los grandes destinatarios de estas inversiones. Los primeros pasaron del 9.1 por ciento en 1990, al 23.1 por ciento en 1994, en tanto los países latinoamericanos elevaron su participación del 4 por ciento (8,061 millones de dólares), al 12 por ciento (25,991 millones de dólares) en los mismos años.¹³

Los ingresos de IED vinculada a los procesos de privatización representaron el 37.6, 69.5 y 61.8 por ciento del total de IED en América Latina en los años 1993, 1994 y 1995 respectivamente.¹⁴ Para años posteriores, la privatización de Telebras en Brasil, YPF en Argentina y la compra de Banamex en México, por Citicorp, constituyeron grandes hitos de privatizaciones en donde participó el capital extranjero, lo que permitió mantener elevado el monto de IED en la región, el cual desciende, sin embargo, en el global a partir del año 2000.¹⁵

Si miramos el comportamiento de la IED en el interior de América Latina constatamos que ella ha tendido a privilegiar de manera constante a México, Brasil y, en menor medida, a Argentina y Chile.¹⁶ Para 1994, de un total de IED de 25,991 millones de dólares en América Latina y el Caribe, México captó el 42.2 por ciento, Brasil el 11.8 por ciento y Argentina el 10.6 por ciento. Bastante más abajo se ubican Perú, Chile y Colombia.¹⁷ Para el 2002 Brasil (14,084 millones de dólares) ha desplazado a México (13,627 millones de dólares) del primer lugar y Chile se ubica muy lejos de estos dos países (con 1,139 millones de dólares).¹⁸

¹² *Idem*.

¹³ *Ibidem*, p. 9. Tal como lo indica CEPAL, es necesario subrayar que la IED dirigida a América Latina entre 1990 y 1994 tuvo una tasa acumulativa de crecimiento anual de 34 por ciento, superior a la de los países asiáticos, que fue de 28.7 por ciento. En *Ibidem*, p. 8.

¹⁴ *Ibidem*, p. 54.

¹⁵ De un total de 105,156 millones de dólares en 1999, se desciende a 88,469 millones de dólares, en 2000, y a 79,708 millones de dólares en 2001. CEPAL, *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2001*, p. 27.

¹⁶ Armando Di Filippo, “Transnacionalización e integración productiva en América Latina”, *Revista de la CEPAL*, núm. 57, Santiago, diciembre de 1995, p. 136.

¹⁷ CEPAL, *La inversión extranjera... Informe 1996*, op. cit., p. 21.

¹⁸ CEPAL, *Estudio económico de América Latina y el Caribe, 2002-2003*, op. cit., p. 40.

Más allá de los números absolutos, el peso de la IED en la economía de América Latina ha aumentado significativamente en los últimos años. De un 3.59 por ciento como porcentaje de la inversión bruta fija (IBF) para 1990, la IED pasó al 8.12 por ciento en 1994.¹⁹ Si consideramos el rubro de las 200 mayores empresas exportadoras, desde 1996 el peso de las empresas extranjeras ha tendido a ir en constante aumento, pasando de 78, en ese año, a 98 en el 2000.²⁰ Por otra parte los bancos extranjeros han dado saltos significativos en su participación en el total de activos en la banca regional. En México el proceso muestra los mayores cambios: de un porcentaje 0 en 1990, la banca extranjera ha pasado a controlar el 90 por ciento de sus activos en 2001. En Chile, de 19 por ciento ha pasado al 62 por ciento en iguales años.²¹

El curso de la IED nos da pistas para descifrar el nuevo rumbo de la economía latinoamericana, ya que las ramas y sectores que ha privilegiado son los que presentan mayor dinamismo y los que tendencialmente constituyen la base de la nueva economía exportadora.

Los ejes productivos en el nuevo modelo

En el caso de Chile se ha señalado que la reestructuración de la economía ha implicado un proceso de “desindustrialización”, caracterizado por la pérdida de posiciones del sector manufacturero en el producto global, así como un peso poco significativo de ese sector en las exportaciones.²² Si consideramos el periodo que va de 1950 a 1974, cuando la industria ya se ha convertido en un sector consolidado y aún no se inicia la transformación llevada a cabo con posterioridad al golpe militar, tenemos que en Chile la participación del sector secundario en el producto geográfico bruto es del 24.1 por ciento, en tanto dicho promedio, para el periodo de 1975 a 1989, sólo llega al 21.1 por ciento.²³ La idea de una pérdida de posición de la industria en la economía chilena no parece equivocada.

Sin embargo, más que a un proceso de “desindustrialización”, noción que puede conducir al equivoco de suponer un desmantelamiento del sector secundario, quizá sea más acertado señalar que estamos frente a un proceso de rees-

¹⁹ CEPAL, *La inversión extranjera... Informe 1996, op. cit.*, p. 23.

²⁰ CEPAL, *La inversión extranjera... Informe 2001, op. cit.*, p. 41.

²¹ Tendencias en igual dirección se presentan para Argentina, Brasil, Colombia, Venezuela y Uruguay. Véase *Ibidem*, p. 19.

²² Véase, por ejemplo, de Ricardo Bielschowsky y Giovanni Stumpo, “Empresas transnacionales y cambios estructurales en la industria de Argentina, Brasil, Chile y México”, *Revista de la CEPAL*, núm. 55, abril de 1995, Santiago.

²³ Cifra calculada a partir de información en CEPAL, *Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía chilena (1974-1989)*, pp. 159-162, Santiago, 1992.

tructuración, en donde antiguas ramas, algunas consideradas estratégicas en proyectos anteriores, han perdido presencia.

En este sentido destaca el retroceso de las ramas metalmecánicas y electrónicas, que descienden su participación en el valor agregado del 9.7 por ciento en 1972, al 5.1 por ciento en 1992. Esta pérdida se explica por el cierre de un importante número de empresas de bienes de capital y electrónicas, así como por la contracción sufrida por la industria automotriz, que prácticamente desaparece.

Estas ramas –que en el caso de las economías de mayor desarrollo relativo de América Latina son las privilegiadas por el capital extranjero–, descienden en Chile su participación en el valor agregado industrial del 30.7 por ciento en 1972, al 22.5 por ciento en 1992.²⁴

La situación es distinta en las ramas de alimentos y bebidas y en los llamados *commodities* (bienes intermedios, que presentan rubros relevantes en Chile, como celulosa y papel), cuyo peso relativo en la producción industrial pasó del 35.7 por ciento en 1972, al 49.1 por ciento en 1992.²⁵

La inversión extranjera ha sido significativa en la producción de celulosa, papeles y cartones. Esta rama captó el 7 por ciento del total de la IED en el periodo 1974-1994, siendo el rubro industrial de mayor peso en la atención del capital extranjero.²⁶

Sin embargo, visto en su conjunto, el sector industrial no ha sido un campo privilegiado por las inversiones extranjeras en Chile, si bien hay sectores específicos que han ganado atención.

A diferencia de lo que acontece con las más importantes economías regionales, han sido la minería, la agricultura y actividades agroindustriales las que constituyen los sectores más dinámicos de las exportaciones en Chile. Del total de las exportaciones en el 2001, los productos primarios aportaron el 82.2 por ciento, en tanto los productos manufacturados sólo lo hicieron con el 17.8 por ciento.²⁷

El dinamismo exportador del sector primario no ha sido ajeno al interés del capital extranjero. Entre 1974 y 1994 la IED destinó el 52.8 por ciento del total a las actividades agrícolas y mineras en Chile, con preeminencia del rubro extracción de minerales metálicos, que absorbió el 40.9 por ciento, de-

²⁴R. Bielschowsky y Giovanni Stumpo, "Empresas transnacionales y cambios estructurales en la industria de Argentina, Brasil, Chile y México", *op. cit.*, p. 146.

²⁵*Idem.*

²⁶Alvaro Calderón y Stephany Griffith-Jones, "Los flujos de capital extranjero en la economía chilena. Acceso renovado y nuevos usos", *Desarrollo productivo*, núm. 24, CEPAL, Santiago, 1995,

²⁷CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2002*, Santiago, 2002, pp. 100-101.

jando sólo un 21.3 por ciento en la manufactura y un 25.9 por ciento en el sector terciario.²⁸

La situación es diametralmente distinta en México, en donde la reestructuración ha implicado profundos cambios en su sector industrial, pero éste sigue siendo el espacio en donde se ubican los nichos productivos más dinámicos y los que concentran las mayores inversiones. De un 87.9 por ciento en el valor de las exportaciones para 1980, los productos primarios descendieron al 15 por ciento en 2001, en tanto para esos mismos años las exportaciones manufactureras pasaron del 12.1 al 85 por ciento.²⁹ Esto nos da una rápida, pero precisa pincelada de la profundidad de los cambios ocurridos en la economía mexicana en los últimos años.

Las ramas automotriz y de productos electrónicos (particularmente la maquila de exportación) constituyen dos de los rubros en donde se han concentrado las inversiones y, particularmente, las inversiones extranjeras. Estos sectores formaban parte del modelo económico anterior, pero ahora se han reestructurado, manteniendo escasa demanda de bienes locales. El grado de integración nacional promedio de la maquila de exportación fue de 1.08 por ciento entre 1984-1990 y de 1.55 por ciento entre 1991-1996.³⁰

Este sector se ha expandido de manera significativa en los últimos años. Por ello “la industria maquiladora de exportación [...] en el último decenio se convirtió en la principal fuente de divisas, después del petróleo, y en la generadora de empleos más importante del sector manufacturero. Desde los años ochenta mantiene tasas de crecimiento anuales de dos dígitos”.³¹ El explosivo crecimiento de este sector queda de manifiesto en las cifras siguientes: de 578 plantas maquiladoras a nivel nacional en 1980, se pasa a 2,952 plantas en 1998, en tanto, en materia de empleo, para iguales años, el salto es de 119,546 a 1'000,304 personas.³²

En el caso de la industria automotriz, en tiempos recientes se han abierto una serie de plantas que constituyen la plataforma de lanzamiento para la expansión de las exportaciones. Los capitales son predominantemente estadounidenses, japoneses, alemanes y franceses.

Entre otras diferencias con la antigua industria automotriz, ahora se trata de plantas que producen para el mercado exterior, ya sea unidades completas o partes de las mismas, con elevada tecnología. La segmentación de los proce-

²⁸ A. Calderón y Stephany Griffith-Jones, *Los flujos de capital extranjero en la economía chilena*, op. cit., p. 17.

²⁹ CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2002*, op. cit., pp. 100-101.

³⁰ Jorge Carrillo y Alfredo Hualde, “Maquiladoras de tercera generación. El caso de Delphi-General Motors”, *Comercio Exterior*, vol. 47, núm. 9, septiembre de 1997, p. 747.

³¹ *Idem*.

³² En Josefina Morales (coord.), *El eslabón industrial. Cuatro imágenes de la maquila en México*, Editorial Nuestro Tiempo, México, 2000, p. 176, con base en datos del INEGI.

sos productivos a nivel internacional, favorecida entre otras cosas por los adelantos en materia de comunicaciones y transportes, constituye uno de los elementos que se encuentran en la base de estas transformaciones.

Para 1994, de las 2,121 empresas que integraban la industria maquiladora de exportación, 171 empresas estaban ligadas a la producción automotriz. La frontera con Estados Unidos era la zona privilegiada, concentrando 123 empresas (120 en el noroeste) y sólo 48 se localizaban en el interior del país.³³

Según Maldonado, la industria automotriz se relocaliza en tres núcleos geográficos: en el centro del país, alrededor de la ciudad de México; en el noreste y centro occidente, en una diagonal que va de Monterrey a Guadalajara; y en el noroeste, en torno a Hermosillo, Ciudad Juárez y la ciudad de Chihuahua.³⁴

La industria de productos electrónicos también ha sufrido cambios importantes, siendo quizá el más significativo el florecimiento de las plantas maquiladoras. Para una visión del peso alcanzado por este sector baste considerar que en 1994 cerca de 9,000 millones de dólares de las exportaciones totales de la rama correspondieron a la industria maquiladora electrónica de exportación.³⁵ Aquí se ubican grandes empresas transnacionales, como Ericsson, AT&T, NEC, Panasonic, Alcatel, IBM, Hewlett Packard y Motorola, entre otras.

Si bien aparecen sistemas organizacionales y tecnológicos más complejos que permiten hablar de una segunda y tercera generación de maquilas, dentro de lo que algunos denominan el sistema mundial de manufacturas,³⁶ una parte significativa que se ejerce en México figura entre las más simples y peor pagadas en la industria electrónica a nivel mundial.³⁷

En los primeros años del siglo XXI, la industria maquiladora mexicana resiente una dura competencia, particularmente de la economía china. Ello ha repercutido en un descenso en el número de establecimientos y en el empleo. Entre enero de 2001 y octubre de 2002, todos los sectores productivos se han visto afectados, particularmente el del calzado (con descensos del 36.5 por ciento en establecimientos y del 21.2 en personal), textiles y confecciones (27 y 16.6 por ciento respectivamente), muebles (18.9 y 12.3 por ciento) y alimentos (con un des-

³³ Serafín Maldonado, "La rama automovilística y los corredores industriales en el noroeste de México", *Comercio Exterior*, vol. 45, núm. 6, junio de 1995, México, p. 490.

³⁴ *Ibidem*, p. 489.

³⁵ Véase de Alfredo Salomón, "Perfil de la industria electrónica", *Comercio Exterior*, vol. 45, núm. 8, agosto de 1995, México, p. 582.

³⁶ "Las empresas (maquiladoras) de primera generación se pueden caracterizar como «basadas en la intensificación del trabajo manual», las de segunda, «basadas en la racionalización del trabajo» y las emergentes o de tercera generación, «basadas en competencias intensivas en conocimiento». Jorge Carrillo y Alfredo Hualde, "Maquiladoras de tercera generación. El caso de Delphi-General Motors", *Comercio Exterior*, vol. 47, núm. 9, México, septiembre de 1997, p. 749.

³⁷ A. Salomón, "Perfil de la industria electrónica", *op. cit.*, p. 582.

censo del 18.2 por ciento en establecimientos). El sector automotriz (con descensos del 5 y 6.7 por ciento) ha sido el menos afectado. El electrónico ve descender levemente el número de establecimientos (8.9 por ciento), pero con una elevación alta del desempleo (27.1 por ciento),³⁸ con particular afectación a las plantas que fabrican insumos más simples, no así las tecnológicamente más complejas.³⁹

Las transformaciones del mercado interno

Desempleo y salarios

Iniciemos esta parte del análisis considerando lo que acontece con el desempleo.

CUADRO 2
CHILE: TASA DE DESOCUPACIÓN NACIONAL

<i>Año</i>	<i>Tasa de desocup.</i>	<i>Tasa de desocup. (a)</i>	<i>Año</i>	<i>Tasa de desocup.</i>	<i>Tasa de desocup. (a)</i>	<i>Año</i>	<i>Tasa de desocup. (c)</i>
1968	4.9		1984	15.5	24.6	2000	9.2
1969	5.5		1985	12.2	21.0	2001	9.1
1970	5.7		1986	8.8	13.9	2002	9.0
1971	3.8		1987	7.9	10.8		
1972	3.1		1988	6.3	7.0		
1973	4.8		1989	5.3			
1974	9.2		1990(b)	6.5			
1975	14.5	16.8	1991	9.3			
1976	12.9	17.8	1992	7.0			
1977	11.8	17.7	1993	6.2			
1978	14.1	18.3	1994	8.3	7.8(c)		
1979	13.6	17.5	1995	7.4	7.4		
1980	10.4	15.7	1996	7.2	6.4		
1981	11.2	16.1	1997		6.1		
1982	19.4	26.4	1998		6.4		
1983	15.0	28.5	1999		9.8		

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas (INE). Trimestre octubre-diciembre de cada año.

Tomado de *Economía y Trabajo en Chile. Informe anual 1995-1996*; Programa de Economía del Trabajo, Santiago, 1996, p. 268.

(a) Incluye programas especiales de empleo (PEE), como el Programa de Empleo Mínimo (PEM) y el Programa Ocupacional para Jefes de Hogares (POJH). Estos programas comenzaron en 1975 y terminaron en 1988.

(b) Desempleo urbano región metropolitana. Tomado de CEPAL, *La brecha de la equidad. América Latina, el Caribe y la cumbre social*, 1997, p. 53.

(c) Desempleo total nacional. Tomado de CEPAL, *Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2002-2003*, Santiago, p. 44.

³⁸ CEPAL, *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2002*, Santiago, p. 40.

³⁹ *Idem*.

Las cifras muestran un salto en la desocupación a partir de 1974, primer año del gobierno militar, que casi dobla el monto del año anterior. De 1975 hasta 1985 la desocupación presenta niveles de dos dígitos, alcanzando los niveles más altos en 1982 (19.4 por ciento).

Debe subrayarse que estamos hablando de más de 10 años con tasas de desempleo por arriba de los promedios históricos (de un 5 por ciento). Esto es resultado del elevado número de empresas que quiebran en estos años, debido a los problemas de rentabilidad, y a la reorientación de las inversiones.

La tasa de desocupación que incorpora los programas especiales de empleo da mejor cuenta del nivel real de desocupación, ya que aquéllos fueron formulados para paliar el desempleo vía (el subempleo en) programas de ornato y limpieza. Considerando esas cifras, desde 1975 a 1985 el desempleo es superior al 15 por ciento, llegando a afectar a más de un cuarto de la población económicamente activa entre 1982 y 1984.

Sólo a partir de 1989 la desocupación desciende, para volver a incrementarse a finales de los noventa, con cifras que se mantienen hasta el 2002 por encima del 9 por ciento.

El abrupto incremento del desempleo en la etapa inicial de la puesta en marcha del nuevo modelo se hizo sentir drásticamente en los ingresos de la población trabajadora.

CUADRO 3
CHILE: ÍNDICE REAL DE REMUNERACIONES
(Base 1970= 100)

<i>Año</i>	<i>Índice</i>	<i>Año</i>	<i>Índice</i>	<i>Año</i>	<i>Índice(a)</i>
1970	100.0	1983	85.8	1997	106.6
1971	125.3	1984	85.9	1998	109.5
1972	126.6	1985	82.2	1999	112.1
1973	—	1986	83.8	2000	113.7
1974	64.1	1987	83.6	2001	115.5
1975	62.0	1988	89.1	2002	117.9
1976	65.4	1989	90.8		
1977	70.7	1990	92.4		
1978	75.1	1991	96.9		
1979	81.4	1992	101.3		
1980	88.5	1993	99.9		
1981	96.4	1994	105.0		
1982	96.1	1995	109.3	100 (a)	
		1996	112.9	104.1	

Fuente: INE. Tomado de *Economía y Trabajo en Chile. Informe Anual 1995-1996*, Programa de Economía del Trabajo, Santiago, p. 276.

(a) Índice 1995= 100, CEPAL, *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2002-2003*, op. cit., p. 45.

El año base del índice (1970) corresponde al último del gobierno de Eduardo Frei (padre), por lo que no se encuentra alterado por la política de redistribución del ingreso que impulsó el gobierno de Salvador Allende y que se manifiesta en 1971 y 1972.

A pesar de tomar como base un año “no inflado”, la caída que expresa el índice para la segunda mitad de los años setenta y los ochenta es enorme, descendiendo en tres años (1974 a 1976) a poco más de 60 puntos. Recién en 1992-1993, esto es, 20 años después, se alcanza el nivel de remuneraciones de 1970.

Las cifras muestran una tímida recuperación de las remuneraciones a partir de 1988, primer año del gobierno civil de Patricio Aylwin. La debilidad de esta recuperación contrasta con las cifras de expansión de la economía chilena, que desde mediados de los años ochenta muestra signos de un vigoroso crecimiento, con un promedio cercano al 7 por ciento para la última década del siglo XX.

A la elevación del ahorro y de las inversiones, se suma la contracción salarial en su etapa inicial. Así aparece un nuevo soporte del “milagro chileno”: el drástico recorte del poder adquisitivo de los trabajadores.

Esto ha dado a lugar a una situación nueva en América Latina y en Chile en particular. Si hasta los años setenta la pobreza iba asociada a desempleo, *desde los ochenta en adelante se puede ser pobre a pesar de tener empleo*, debido a la drástica caída de los salarios. Aparecen, entonces, los “ocupados pobres”.

“En 1992 -señala Rafael Agacino- un 45.5 por ciento de los ocupados (en Chile) recibía menos de dos salarios mínimos: es decir, casi la mitad de los ocupados estaba bajo o en la línea de la pobreza. Esta situación tiende a repetirse dos años después: en noviembre de 1994, un 46.2 por ciento de los ocupados se encontraba en esa situación”.⁴⁰ Agacino indica que actualmente “un porcentaje importante de los pobres no son típicamente los excluidos, sino precisamente los incorporados al mercado de trabajo. Si esto es así, entonces el problema es que el propio mercado de trabajo está operando como uno de los tantos mecanismos reproductores de la pobreza”.⁴¹

Esta situación permite morigerar el optimismo de las estadísticas oficiales que presentan un leve descenso del desempleo en parte de los años noventa

⁴⁰Rafael Agacino, “Cinco ecuaciones «virtuosas» del modelo económico chileno y orientaciones para una nueva política económica”, en *Economía y Trabajo en Chile. Informe anual 1995-1996*, Programa de Economía del Trabajo, Santiago, 1996, p. 63. Cabe señalar que en 1992 el salario mínimo requerido (SMR) para satisfacer las necesidades básicas era de 56,496 pesos (cifra calculada por el Programa de Economía del Trabajo (PET)), y el salario mínimo legal líquido (SMLL) (descontando los aportes a la seguridad social) ascendía a 29,014 pesos. De esta forma, el doble del SMLL era levemente superior (1.03 veces) al SMR, indicador que puede considerarse como la línea per cápita de la pobreza. Véase R. Agacino, *op. cit.*, p. 63, nota a pie de página (6).

⁴¹*Idem.*

del siglo xx (véase cuadro 2). El empleo que se expande es el empleo precario, aquel que remunera por abajo de la línea de la pobreza.⁴²

Los formas que asume la precarización del empleo son múltiples. La subcontratación de trabajadores y labores sin contrato de trabajo son algunos caminos por donde se puede alcanzar empleo, pero reproduciendo la pobreza. Las estadísticas sobre precarización en el empleo tienden a elevarse en la economía chilena. De acuerdo con un estudio laboral, “en 1992 un 15.6 por ciento de los ocupados asalariados trabaja sin contrato de trabajo escriturado. En 1994, este porcentaje aumenta a 20.3 por ciento y en 1996, a 22.3 por ciento”.⁴³

En el caso de México, el descenso salarial no ha sido menor en los últimos años. Veamos algunas cifras:

CUADRO 4
MÉXICO: EVOLUCIÓN DE LOS SALARIOS REALES
(Índice promedios anuales 1980= 100)

	<i>Salarios medios manufactureros</i>	<i>Salarios mínimos</i>	<i>Remuneraciones medias reales</i>
1980	100.0	100.0	
1991	76.3	40.7	
1992	84.2	39.4	
1993	90.6	38.9	
1994	93.6	38.8	
1995	79.3	33.3	100.0(a)
1996	70.3	31.0	90.1
1997			89.1
1998			91.5
1999			92.4
2000			98.0
2001			104.5
2002			106.1

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Tomado de *Indicadores sociales básicos de la subregión norte de América Latina y el Caribe*, edición del bienio 1996-1997, CEPAL, México, mayo de 1997, p. 8.

(a) CEPAL, *Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2002-2003*, *op. cit.*, p. 45.

⁴² Así, por ejemplo, “en la VI región [que corresponde a las antiguas provincias de O’Higgins y Colchagua, pegadas a Santiago en dirección sur (del autor)], en un contexto de pérdida de empleo, las únicas ocupaciones creadas son empleos para pobres: en el periodo 1992-1994 los ocupados no pobres disminuyen desde 201 mil 456 a 189 mil 987 personas, pero los ocupados indigentes y pobres no indigentes aumentan desde 8 mil 654 y 43 mil 363 a 12 mil 429 y 47 mil 305 personas respectivamente. Lo que está ocurriendo, en consecuencia, es una precarización de los puestos de trabajo, pues aumentan las ocupaciones para pobres y disminuyen aquellas para no pobres”. R. Agacino, *op. cit.*, pp. 63 y 64.

⁴³ Magdalena Echeverría y Verónica Uribe, *Condiciones de trabajo en sistema de subcontratación*, Oficina Internacional del Trabajo (OIT), Equipo técnico multidisciplinario para Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay, núm. 81, Santiago, 1998, p. 3.

Cualquiera que sea el indicador que se utilice nos muestra un brusco descenso de las remuneraciones en el caso mexicano a partir de la primera mitad de los años ochenta, que es cuando se inicia de manera sistemática el proceso de reconversión y reestructuración de la economía.

Para 1996 el salario medio manufacturero ha perdido cerca de un 30 por ciento de su poder adquisitivo respecto a 1980. El salario mínimo, por su parte, ha sido más golpeado: para 1991 ha perdido el 60 por ciento, elevándose esa pérdida al 70 por ciento para 1996.

Este marcado deterioro de los salarios es tanto el resultado de crisis recurrentes, particularmente la de 1995, como de las transformaciones que exige la reestructuración.

En los últimos dos decenios del siglo xx la economía mexicana conoció a lo menos tres años en donde el crecimiento de la economía fue negativo (1983, 1986 y 1995) y muchos años con crecimientos iguales o inferiores al crecimiento de la población (1987, 1988, 1991 y 1992).

Pero si esto es cierto para el conjunto de la economía, hay sectores en donde el crecimiento positivo es lo que ha predominado. Sin embargo, el incremento de los salarios en estos sectores sigue siendo paupérrimo. La situación de la industria maquiladora es un buen ejemplo al respecto. Este sector, que es uno de los que presenta mejores comportamientos en materia de remuneraciones, tuvo una merma en el salario real de más de 30 por ciento entre 1976 y 1993.⁴⁴

El empleo precario en México es históricamente elevado y tiende a crecer. Si en 1990 el empleo “desprotegido” llegaba al 43.4 por ciento, para 1997 éste se elevaba al 49.6 por ciento.⁴⁵

La merma salarial en Chile y México, más allá de pequeñas recuperaciones y de las especificidades como se ha desarrollado este proceso en cada caso, pone de manifiesto que la construcción del nuevo patrón de reproducción del capital tiene como uno de sus pilares el traspaso de fondos del consumo de los trabajadores al fondo de acumulación. Así, la pobreza ha tendido a rebasar el ámbito del desempleo para adentrarse al territorio de los trabajadores con empleo.

Pobreza e indigencia

La pobreza e indigencia son elementos constitutivos de la nueva economía latinoamericana. En el periodo de 30 años considerados en el siguiente cuadro,

⁴⁴ Véase CEPAL, *México: la industria maquiladora*, México, abril de 1995, p. 91.

⁴⁵ Dani Rodrik, “¿Por qué hay tanta inseguridad económica en América Latina?”, en *Revista de la CEPAL*, núm. 73, abril de 2001, Santiago, p. 14.

CUADRO 5
CHILE Y MÉXICO: HOGARES EN SITUACIÓN DE POBREZA E INDIGENCIA
(Porcentaje del total de hogares)

<i>País</i>	<i>Año</i>	<i>Pobreza(a)</i>			<i>Indigencia(b)</i>		
		<i>total</i>	<i>urbano</i>	<i>rural</i>	<i>total</i>	<i>urbano</i>	<i>rural</i>
Chile	1970	17	12	25	6	3	11
	1987	39	38	45	14	14	17
	1990	33	33	34	11	10	12
	1992	28	27	28	7	7	8
	1994	24	24	26	7	6	8
	2000(d)	17	16	19	5	4	7
México	1970	34	20	49	12	-	18
	1984	34	28	45	11	7	20
	1989	39	34	49	14	9	23
	1992	36	30	46	12	7	20
	1994	36	29	47	12	6	20
	2000(d)	33	27	45	11	5	21
América	1970	40	26	62	19	10	34
	1980(c)	35	25	54	15	9	28
Latina	1994	39	34	55	17	12	33
	1999(d)	35	30	54	14	9	31

Fuente: CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 1996*, Santiago, 1997, pp. 52 y 53.

(a) Porcentaje de hogares cuyo ingreso es inferior al doble del costo de una canasta básica de alimentos. Incluye los hogares en situación de indigencia.

(b) Porcentaje de hogares cuyo ingreso es inferior al costo de una canasta básica de alimentos.

(c) CEPAL, *La brecha de la equidad. América Latina, el Caribe y la Cumbre Social*, 1997, p. 14.

(d) CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2002*, *op. cit.*, p. 65.

la disminución de ambas es insignificante en toda la subregión, a pesar de las profundas reformas llevadas a cabo en el periodo y de la implementación de programas de atención focalizados.

Con relación a Chile, lo primero a destacar es el fuerte incremento de la pobreza total, que más que duplica en algunos años el monto de hogares en situación de pobreza de 1970, y que para 1994 supera en un 7 por ciento la cifra de aquel año, la que sólo se recupera en el 2000. En México el total de pobreza es muy alto desde los años setenta y se eleva en 1989, para mantenerse alto con posterioridad. El paso a una nueva economía en Chile ha significado pasar también a una forma de organización social más desigual, en tanto en México la desigualdad histórica se ha mantenido en la nueva economía, acentuando, eso sí, su rasgo urbano.

A pesar del elevado crecimiento del nuevo modelo exportador, en Chile la pobreza sigue siendo muy superior a los niveles históricos conocidos en la etapa industrial. Tenemos aquí una pobreza de la que no puede responsabilizarse a la crisis del capitalismo o a su reconversión, sino a su expansión.

La pobreza mexicana ha sido históricamente alta y ésta se mantiene elevada en los momentos de reconversión de la economía. Pero todo apunta a que una vez que se establezca el nuevo modelo, se seguirá la tendencia presente en Chile en la materia.

Polarización del mercado

Una lectura de la distribución del ingreso en los últimos años en Chile y México nos permitirá mayores detalles sobre las características que dominan en la constitución del mercado interno de estas dos economías.

CUADRO 6
CHILE Y MÉXICO: DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO POR QUINTILES
(De mayor pobreza a mayor riqueza)

<i>País</i>	<i>Años</i>	<i>I</i>	<i>II</i>	<i>III</i>	<i>IV</i>	<i>V</i>
Chile	1987	5.1	8.9	12.7	19.3	54.0
	1990	4.8	9.2	13.3	19.2	53.5
	1992(a)	4.9	8.7	12.5	18.5	55.5
	1994	4.6	9.5	12.4	18.5	56.1
	1998(c)	4.7	8.7	12.4	19.4	54.9
	2000	4.9	9.1	12.8	18.4	54.8
México(b)	1984	7.9	12.3	16.8	21.9	41.2
	1989	6.2	10.1	13.4	19.0	51.3
	1992	6.5	10.1	13.6	19.5	50.4
	1994	6.8	10.0	13.9	19.7	49.6
	1998(c)	6.8	10.5	13.6	19.3	53.9
	2000	6.7	10.3	14.3	19.8	49.0

Fuente: Para Chile, Ministerio de Economía, citado por Humberto Vega, *Presupuesto, distribución del ingreso y pobreza*, Programa de Economía del Trabajo, material de discusión, núm. 12, Santiago, noviembre de 1995.

(a) Ajustado respecto del Censo de Población 1992 y Cuentas Nacionales 1984.

Para México, CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 1996*, Santiago, 1997, p. 51.

(b) Sólo considera hogares urbanos.

(c) CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2002*, op. cit., pp. 62-63.

Las estadísticas ponen en evidencia la vocación concentradora de la nueva economía latinoamericana. En Chile el 20 por ciento más pobre ve dismi-

nuido su ingreso entre 1987 y el 2000, en tanto el 20 por ciento más rico acrecienta su participación en el reparto de la riqueza.

En el caso de México las estadísticas ocultan algunas tendencias polarizadoras al estar referidas a los hogares urbanos. Aun así, si bien con cifras menos negativas que en Chile, estamos frente a un proceso de agudización de las brechas sociales. El 80 por ciento de la población se ha empobrecido relativamente (y mucho en términos absolutos), en tanto el 20 por ciento restante se ha enriquecido en ese lapso, ganando cerca de 8 por ciento respecto a sus posiciones iniciales.

Las nuevas economías de Chile y México tienden a acentuar las distancias sociales que ya existían en sus respectivos mercados internos. Esto alienta el que las ramas productivas más modernas y dinámicas, en donde predomina la presencia de capital extranjero, dirijan su producción hacia los reducidos pero poderosos mercados internos que crean las franjas que captan los mayores ingresos.⁴⁶

A pesar de su poderío, el mercado conformado por estos sectores sociales es insuficiente para los montos de producción generados por las nuevas inversiones. La apertura a los mercados externos es así mucho más que una moda marcada por la integración. Ésta es más bien resultado de la necesidad del capital de buscar nuevos espacios para la realización. Dirijamos hacia estos terrenos nuestra atención.

Los mercados externos

La constitución de economías que se vuelcan a los mercados exteriores es uno de los rasgos centrales del nuevo patrón creado en América Latina en los últimos decenios del siglo XX y a comienzos del siglo XXI. Tanto el valor de las exportaciones como el monto de las mismas presentan un crecimiento elevado en este periodo.⁴⁷

En este cuadro, Chile y México no son una excepción. Por el contrario, han conformado economías en donde la proyección hacia los mercados exteriores es un elemento distintivo. En ambos países las exportaciones han crecido aceleradamente en los últimos decenios. Considerando el peso de las exportaciones de estos países en el total mundial, las cifras son reducidas. Chile pasa del 0.23 por ciento en 1985 al 0.32 en 1998, mientras en

⁴⁶ Para 1994 el ingreso promedio mensual per cápita en los hogares del primer decil en Chile era de poco más de 20 dólares, frente a más de 900 dólares de ingreso per cápita en los hogares ubicados en el el décimo decil. Véase "Ministerio de Planificación y Cooperación", *Realidad económico-social de los hogares en Chile: algunos indicadores relevantes*, Santiago, julio de 1996, p. 133.

⁴⁷ De un índice 100 para 1997, éste sube a 125.1 en el 2000, pasa a 119.9 en el 2001 y 120.9 en el 2002. CEPAL, *Estudio Económico para América Latina y el Caribe 2002-2003*, op. cit., p. 35.

iguales años México avanza del 1.55 al 2.24 por ciento.⁴⁸ Sin embargo, estas cifras ya permiten vislumbrar los avances realizados a fin de reconvertirse en economías exportadoras.

Veamos esta tendencia desde su valor en dólares.

CUADRO 7
CHILE Y MÉXICO: EXPORTACIONES
(Millones de dólares)

<i>Años</i>	<i>Chile</i>	<i>México</i>
1965	688	1.006
1970	1.234	1.205
1980	4.584	15.442
1990	8.292	26.247
1992	9.646	46.153
1994	11.060	60.459
1995	15.530	79.324

Fuente: CEPAL, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*, Santiago, edición 1996, pp. 184 y 200.

El punto de partida es más o menos similar para ambas economías en 1970. De allí en adelante la progresión del valor de las exportaciones mexicanas es espectacular. El salto entre 1970 y 1980 se explica por el incremento en la masa y el valor del petróleo exportado. De 1990 en adelante los avances en materia de exportaciones son resultado de la nueva economía exportadora creada desde los años ochenta.

En el caso chileno los avances también han sido enormes, aunque las cifras se ven en el cuadro proporcionalmente disminuidas cuando se las compara con México. Pero no debe olvidarse que el tamaño de ambas economías es muy distinto. Baste considerar que en 1995 la población de México (93'670,000 personas) era 6.5 veces mayor que la de Chile (14'237,000 personas),⁴⁹ y que el producto interno bruto mexicano (169,472 millones de dólares), en 1989, era 5.3 veces superior al de Chile (31,809 millones de dólares).⁵⁰ De allí que las 5.1 veces que son mayores las exportaciones mexicanas sobre las chilenas en el cuadro anterior, sea una proporción razonable de acuerdo con el tamaño de sus respectivas economías.

⁴⁸Michael Mortimore y Wilson Peres, "La competitividad empresarial en América Latina y el Caribe", *Revista de la CEPAL*, núm. 74, agosto de 2001, Santiago, p. 14.

⁴⁹CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, 1992*, Santiago, p. 166.

⁵⁰BID, *Informe 1990* Washington, 1990, p. 279.

Las siguientes cifras nos dan una mejor visión del creciente peso de las exportaciones en el movimiento global de ambas economías.

CUADRO 8
CHILE Y MÉXICO:
COEFICIENTES DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS
(Porcentajes del PIB a precios constantes de 1980)

<i>Año</i>	<i>Chile</i>	<i>México</i>	<i>Tótal</i>
1970	12.6	10.2	18.6
1980	23.1	11.8	14.0
1985	28.6	17.5	17.5
1986	30.5	19.4	17.0
1987	30.9	21.5	17.9
1988	30.4	22.1	19.1
1989	31.5	22.0	19.0
1990	33.0	22.0	20.9
1991	34.0	22.4	20.8

Fuente: CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 1992*, Santiago, p. 74.

Una masa creciente de la producción de ambos países es destinada a las exportaciones. Desde 1980 en Chile y desde 1986 en México, en todos los años las cifras de ambos países están por encima del promedio latinoamericano. Los porcentajes del valor de las exportaciones chilenas respecto al PIB crecen aceleradamente en los años ochenta, y particularmente desde 1985, etapa cuando ya se ha consolidado el nuevo modelo exportador. Para el caso mexicano las cifras comienzan a despegar desde mediados de los ochenta.

Los rubros más dinámicos en la inserción internacional de Chile y México son distintos, lo que pone en evidencia la presencia de plantas productivas con marcadas diferencias.

A pesar de los cambios operados en la economía chilena en las últimas décadas, se mantiene una estructura exportadora relativamente estable del punto de vista de los bienes dirigidos al mercado exterior. Así, en 2001⁵¹ persisten cinco (cobre refinado, mineral y concentrado de cobre, pulpa de madera, harina de carne y de pescado, cobre sin refinar) de los 10 rubros principales de exportación de 1970.⁵² Sólo mineral de hierro, que ocupa un lugar destacado este último año, ha desaparecido de los primeros lugares.⁵³

⁵¹ CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2002*, Santiago, p. 124.

⁵² CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 1996*, *op. cit.*, p. 128.

⁵³ CEPAL, *Anuario... 2002*, *op. cit.*, p. 124.

Destaca también el peso de rubros del sector primario y aquéllos con escaso procesamiento. Productos naturales con ventajas comparativas en el mercado mundial siguen siendo el fuerte de las exportaciones chilenas.⁵⁴ Esto nos habla de una economía que ha crecido sobre una base de inserción al exterior a partir de bienes tradicionales. Si en 1965, las exportaciones primarias y manufactureras sustentadas en un *uso intensivo de recursos naturales* ascendía al 96.1 por ciento, dicha variable desciende levemente para 1999 al 73.0 por ciento.⁵⁵

No debe dejar de advertirse, sin embargo, el menor peso de los 10 rubros principales de exportación en el total del valor de las exportaciones. De un 90 por ciento en 1970, éstos sólo constituyen el 65 por ciento en 1995, lo que nos habla de una diversificación de la oferta de bienes exportables, aunque manteniendo su sesgo tradicional.

Esto pone en sus justas dimensiones los debates respecto a si se ha pasado a una segunda fase de exportaciones industriales en Chile.⁵⁶ No puede desconocerse que el auge exportador ha obligado a modificaciones técnicas y en la organización del trabajo, tanto en la producción como en las áreas de transporte y comercialización. Pero todo esto ocurre sobre una estructura productiva predominantemente tradicional, y sobre bienes que poco o nada tienen que ver con los éxitos exportadores que se han dado en las últimas décadas en otras regiones periféricas o semiperiféricas (como en el sudeste asiático o China).

La estructura exportadora del capitalismo mexicano, a diferencia de Chile, ha sufrido un vuelco sustantivo en las últimas décadas. Ninguno de los 10 principales rubros de exportación de 1970⁵⁷ aparecen en 2001⁵⁸ y sólo cuatro lo hacen en 1990. El peso de los bienes primarios, que predominan en 1970, y que tienden a decaer en su peso relativo en 1980, por la fuerte presencia de los vehículos automotores, han dado paso a los bienes manufacturados en los últimos años, desapareciendo de los principales productos de exportación en

⁵⁴ A los cinco productos ya señalados deben agregarse: pescado fresco, oro, minerales de titanio, uvas frescas y tablas aserradas, para completar la lista de los 10 principales productos de exportación en 1995. Véase de CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 1996*, Santiago, 1997, p. 128. Recuérdese que las exportaciones de productos primarios representaron el 82.2 por ciento del total de las exportaciones en Chile en 2001 (CEPAL, *Anuario... 2002*, p. 100).

⁵⁵ CEPAL, *Crecer con estabilidad. El financiamiento del desarrollo en el nuevo contexto internacional*, coedición con Alfaomega, Bogotá, 2001, p. 74.

⁵⁶ Véase, por ejemplo, de Álvaro Díaz, "Chile: la industria en la segunda fase exportadora", S/r; Santiago, marzo de 1995. Osvaldo Rosales en "La segunda fase exportadora en Chile", *Comercio exterior*, vol. 43, núm. 9, septiembre de 1993, plantea la necesidad de pasar a rubros con mayor valor agregado en las exportaciones.

⁵⁷ Ganado vacuno, carne de ganado, crustáceos y moluscos, tomate fresco, azúcar de remolacha, café, algodón en rama, feldespato, derivados del petróleo y plomo y aleaciones. Véase CEPAL, *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 1996*, op. cit., p. 144.

⁵⁸ CEPAL, *Anuario... 2002*, op. cit., pp. 142-143.

2001. Sólo el petróleo, que no aparece en los años previos, se hace presente el último año considerado.⁵⁹

La profundidad de las transformaciones productivas ha sido mayor en el caso mexicano que en el chileno. Las exportaciones ligadas a la industria automotriz y a la industria electrónica concentran poco más del 40 por ciento del total exportado en 1995. El capitalismo mexicano ha pasado a una fase industrial muy distinta a la del chileno.

No debe olvidarse, sin embargo, que parte sustantiva de estas exportaciones industriales reposan en la industria maquiladora, que tiene como una de sus características demandar una elevada importación de partes, por lo que el ensamblado y la débil demanda de bienes nacionales constituyen algunas de sus características.

Las diferencias de bienes exportados entre Chile y México también pueden ser vistas en las estadísticas que siguen.

CUADRO 9
CHILE Y MÉXICO: EXPORTACIONES
(Porcentajes del valor total de las exportaciones)

Años	<i>Productos primarios</i>		<i>Productos manufacturados</i>	
	<i>Chile</i>	<i>México</i>	<i>Chile</i>	<i>México</i>
1970	95.2	66.7	4.8	33.3
1980	88.7	87.9	8.3	12.1
1990	89.1	56.7	10.9	43.3
1995	86.8	22.5	13.2	77.5
2001(a)	82.2	15.0	17.8	85.0

Fuente: CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 1996*, Santiago, 1997, pp. 114 y 115.
(a) CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2002*, *op. cit.*, pp. 100-101

La vocación primaria de la economía chilena se mantiene, a pesar de los profundos cambios que la han recorrido estos últimos años y aunque las exportaciones manufactureras han crecido cerca de cuatro veces entre 1970 y 2001. En México, por el contrario, el incremento de las exportaciones secundarias es manifiesto y se sostiene en cifras altas desde 1990, junto al descenso de las ex-

⁵⁹La lista de los 10 principales rubros de exportación de 2001 contempla vehículos automotores, petróleo, máquinas de estadística, equipos para telecomunicaciones, camiones y camionetas, aparatos receptores de televisión, hilos y cables con aislantes, otras partes para vehículos, máquinas eléctricas y mecanismos eléctricos. Véase CEPAL, *Anuario estadístico para América Latina y el Caribe 2002*, *op. cit.*, pp. 142-143.

portaciones primarias. Tenemos así dos modalidades diversas de inserción al mercado mundial.⁶⁰

Las diferencias también persisten cuando el interrogante es a qué mercados exportan los capitales que invierten en Chile y México. Veamos que ocurre allí.

CUADRO 10
CHILE: DESTINO DE LAS EXPORTACIONES 1995
(Porcentajes)

<i>Región</i>	<i>Bienes primarios</i>	<i>Bienes industrializados</i>	<i>Total</i>
América Latina	15.9	21.6	19.8
Estados Unidos	14.8	11.7	12.6
Japón	32.8	11.9	18.3
Unión Europea	21.9	28.5	26.1
Asia	9.5	20.0	16.5
Otros	4.9	6.2	6.8
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: CEPAL. *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*, Santiago, edición de 1996, p. 185.

Lo primero que destaca es la diversificación de mercados y el equilibrio que éstos presentan como destino de las exportaciones chilenas. En términos globales, la Unión Europea, América Latina y Japón, en ese orden, son los principales mercados de Chile. En los bienes primarios destacan las exportaciones a Japón y la Unión Europea, en tanto que en los bienes industrializados, la Unión Europea, América Latina y Asia ocupan las primeras posiciones.

En cuanto a las exportaciones hacia América Latina, Brasil (1,064 millones de dólares), Argentina (584 millones) y Perú (432 millones), constituyen los principales receptores de bienes chilenos en 1995, muy por encima de Bolivia, Colombia y México, que siguen en ese orden.⁶¹

⁶⁰En otro trabajo (*Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*, *op. cit.*, pp. 184 y 200). CEPAL presenta cifras en donde, por el contrario, son los bienes industrializados los que predominan en Chile y, con mayor fuerza, en México. La razón de esta diferencia con lo que se señala en el *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 1996*, antes citado, parece encontrarse en otro material de CEPAL, *Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial*, *op. cit.*, p. 80. Aquí se introduce, entre los productos primarios y manufactureros, la variable bienes semimanufacturados, mismos que presentan en Chile un peso significativo (31.2 por ciento) en el total de las exportaciones de 1992. Así, si este rubro se suma a bienes primarios o a bienes industriales, tiende a presentar cuadros diametralmente distintos sobre el tipo de productos en que se sustentan las exportaciones.

⁶¹Véase CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 1996*, Santiago, p. 590.

Los mercados externos del capitalismo mexicano presentan diferencia respecto a Chile.

CUADRO 11
MÉXICO: DESTINO DE LAS EXPORTACIONES, 1995
(Porcentajes)

<i>Región</i>	<i>Bienes primarios</i>	<i>Bienes industrializados</i>	<i>Total</i>
América Latina	2.7	5.5	5.1
Estados Unidos	81.3	84.2	83.7
Japón	4.2	0.2	1.2
Unión Europea	7.9	3.5	4.2
Asia	0.5	1.4	1.2
Otros	3.4	4.8	4.6
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: CEPAL. *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*, Santiago, edición de 1996, p. 201.

El peso de Estados Unidos como receptor de las exportaciones mexicanas es abrumador. Tanto en bienes primarios como en secundarios el mercado estadounidense supera el 80 por ciento del total. En términos reales, la economía mexicana está volcada hacia Estados Unidos. En estas condiciones, los porcentajes de exportaciones destinados al resto de regiones y países son marginales.

En este contexto, deben destacarse las exportaciones de bienes primarios a la Unión Europea y las exportaciones de bienes industriales a América Latina. Brasil (793 millones de dólares), Chile (473 millones) y Colombia (447 millones de dólares), constituyen los principales mercados latinoamericanos de México.

Conclusiones:

fortalezas y debilidades del nuevo patrón exportador

Dentro del denominador común a conformar modelos productivos que privilegian el mercado mundial, Chile y México sustentan sus nuevas vocaciones exportadoras sobre bases diametralmente distintas. El primero ha vuelto a construir una economía que se asemeja en muchos aspectos al modelo exportador prevaeciente en la segunda mitad del siglo pasado: sustentado en bienes provenientes del sector primario, sean minerales, con mayor o menor procesamiento, y productos agrícolas y agroindustriales.

Destaca el hecho que la mayoría de los productos de exportación actuales ya formaba parte de las antiguas plataformas de ventas de Chile al exterior. Así, tenemos una economía exportadora que ha revolucionado antiguas bases productivas.

En México la nueva economía exportadora se sostiene en ramas industriales, como la automotriz y la electrónica. Estas ya se encontraban operando en medio del antiguo modelo de industrialización, pero han sufrido profundas transformaciones para salir del mercado interno hacia el exterior.

Los sectores y ramas que privilegia el capital en Chile y México propicia modelos de inserción internacional con fuertes debilidades. En el primer país, porque su bonanza se sustenta en bienes en donde prevalecen las ventajas naturales, con escaso agregamiento de valor. Esto nos pone ante una economía cuya vulnerabilidad productiva es enorme y precarios los nichos alcanzados en el mercado mundial.

Chile ya conoció en su historia modalidades exportadoras exitosas, que por las razones antes mencionadas, culminaron en agudas crisis. La primera se presentó en los años sesenta y setenta del siglo XIX, cuando al cierre de los mercados de California y Australia, ante el agotamiento de la minería del oro en esas regiones, se derrumbaron las exportaciones agrícolas del país, lo que combinado con la decadencia de los yacimientos de plata en el Norte Chico provocaron una aguda crisis.⁶²

La segunda fue en los albores del siglo XX, cuando las exportaciones salitreras se derrumbaron como resultado de la entrada al mercado internacional del salitre sintético, lo que propició el desplome de un exitoso modelo exportador.

Sin embargo, la similitud del actual modelo exportador con el prevaleciente en la segunda mitad del siglo pasado y comienzos del actual tiene límites. Una diferencia sustancial es la fuerte penetración de inversiones de capitales provenientes de Chile en el exterior.⁶³ Esta situación nos pone ante un proceso novedoso que –entre otras cosas– le otorga espacios de fortalecimiento al capitalismo chileno.

Tanto la industria automotriz como la electrónica (y la química) constituyen sectores de avanzada del punto de vista tecnológico, lo que permitiría ubicar a la

⁶² Véase de Alberto Baltra, "Desarrollo general de la economía", en CORFO, *Geografía económica de Chile*, varios autores, capítulo XIV, Santiago, 1967.

⁶³ A finales de 1995, los capitales provenientes de Chile invertidos en el exterior sumaban poco más de 2,400 millones de dólares. Argentina ha sido el principal receptor, captando cerca del 38 por ciento y le siguen en importancia países centroamericanos y del Caribe y últimamente Brasil y Perú. Véase al respecto, CEPAL, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*, edición de 1996, Santiago, 1996. También de A. Calderón y S. Griffith-Jones, *Los flujos de capital extranjero en la economía chilena. Acceso renovado y nuevos usos*, Desarrollo productivo, núm. 24, CEPAL, Santiago, 1995.

economía mexicana en un circuito ventajoso. Sin embargo, debe señalarse que los procesos de segmentación internacional de los procesos productivos permiten que sean los componentes menos avanzados los que tienden a trasladarse a los países latinoamericanos y, en muchos casos, con escasa vinculación con el resto de la planta productiva local. Tal es la situación de la industria maquiladora, que juega hoy un importante papel en México. Todo esto hace que, en un nuevo estadio, vuelvan a presentarse procesos que se asemejan a los antiguos “enclaves” productivos, con todas las limitaciones que la literatura ha señalado al respecto.

Ambas economías tienen como denominador común la reestructuración del mercado interno, lo que ha implicado marginar a amplias capas sociales y la creación de una esfera alta de consumo poderosa. Aquí habría que señalar que hay distintas modalidades de inserción al mercado mundial. No es lo mismo constituir economías exportadoras sobre la base de una mantención o incluso ampliación del mercado interno, que hacerlo –como ocurre hoy en Chile y México (y en América Latina en general)– sobre la base de una restricción de dicho mercado.

En estos casos, los rasgos modernizantes que exige un capitalismo competitivo a nivel internacional se encuentran imbricados con los rasgos retardatarios de exclusión que se presentan en el mercado local. Las consecuencias sociales y políticas de este fenómeno rebasan los límites de este trabajo. Sólo cabría señalar que economías de este tipo presentan difíciles conciliaciones con organizaciones políticas sustentadas en fórmulas que impliquen una activa participación ciudadana y consensos estables.

Bibliografía

- AGACINO, R., “Cinco ecuaciones «virtuosas» del modelo económico chileno y orientaciones para una nueva política económica”, en *Economía y Trabajo en Chile. Informe Anual 1995-1996*, PET, Santiago, 1996.
- ALEGRÍA, T., J. Carrillo y J. Alonso, “Reestructuración productiva y cambio territorial: un segundo eje de industrialización en el norte de México”, *Revista de la CEPAL*, núm. 61, Santiago, abril de 1997.
- ARANCIBIA, J., “La reforma del sistema de pensiones y el ahorro interno”, en Saúl Osorio y Berenice Ramírez, *Seguridad e inseguridad social: los riesgos de la reforma*, Triana Editores-UNAM, México, 1997.
- BALTRA, A., “Desarrollo general de la economía”, en CORFO, *Geografía económica de Chile*, varios autores, Santiago, 1967.
- BIELSCHOWSKY, R. y G. Stumpo, “Empresas transnacionales y cambios estructurales en la industria de Argentina, Brasil, Chile y México”, *Revista de la CEPAL*, núm. 55, abril de 1995, Santiago.

- BID, *Progreso económico y social en América Latina, Informe 1992*, Washington D.C., 1992.
- , *Informe 1990*, Washington D.C., 1990.
- CALDERÓN, A. y S. Griffith-Jones, *Los flujos de capital extranjero en la economía chilena. Acceso renovado y nuevos usos*, Desarrollo productivo, núm. 24. CEPAL, Santiago, 1995.
- CARRILLO, J. y A. Hualde, "Maquiladoras de tercera generación. El caso de Delphi-General Motors", *Comercio Exterior*, vol. 47, núm. 9, México, septiembre de 1997.
- CEPAL, *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 1996*. Santiago, 1997.
- , *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2002*, Santiago, 2003.
- , *Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial*, Santiago, 1994.
- , *Estudio económico de América Latina y el Caribe 1995-1996*, Santiago, 1996.
- , *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2002-2003*, Santiago, 2003.
- , *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1996*, Santiago, 1997.
- , *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 2002*, Santiago, 2003.
- , *Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe 1990*, Santiago, 1990.
- , *Estudio económico de América Latina y el Caribe 1996-1997*, Santiago, 1997.
- , *Indicadores sociales básicos de la subregión norte de América Latina y el Caribe. Edición del bienio 1996-1997*, CEPAL, México, mayo de 1997.
- , *México: la industria maquiladora*, México, 1995.
- , *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*, Santiago, 1996.
- DI FILIPPO, A., "Transnacionalización e integración productiva en América Latina", en *Revista de la CEPAL*, núm. 57, Santiago, diciembre de 1995.
- DÍAZ, A., *Chile: la industria en la segunda fase exportadora*, S/r, Santiago, marzo de 1995.
- EACHEVERRÍA, M. y V. Uribe, *Condiciones de trabajo en sistema de subcontratación*. Oficina Internacional del Trabajo (OIT), Equipo Técnico Multidisciplinario para Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay, Santiago, 1998.
- MALDONADO, S., "La rama automovilística y los corredores industriales en el noroeste de México", *Comercio Exterior*, vol. 45, núm. 6, México, junio de 1995.
- MINISTERIO DE PLANIFICACIÓN Y COOPERACIÓN, *Realidad económico-social de los hogares en Chile: algunos indicadores relevantes*, Santiago, julio de 1996.
- MORALES, Josefina, (coord.), *El eslabón industrial. Cuatro imágenes de la maquila en México*, Editorial Nuestro Tiempo, México, 2000.

- PET, *Economía y Trabajo en Chile. Informe anual 1995-1996*, Programa de Economía del Trabajo, Santiago, 1996.
- ROSALES, O., "La segunda fase exportadora en Chile", *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 9, septiembre de 1993.
- RUIZ-TAGLE, J., *El nuevo sistema de pensiones en Chile. Una evaluación provisoria (1981-1995)*, Programa de Economía del Trabajo (mimeo.), Santiago, enero de 1996.
- SALOMÓN, A., "Perfil de la industria electrónica", *Comercio Exterior*, vol. 45, núm. 8, México, agosto de 1995.
- VALENZUELA FEIJÓO, José, *¿Qué es un patrón de acumulación?* Facultad de Economía, UNAM, México, 1990.
- VEGA, H., *Presupuesto. Distribución del ingreso y pobreza*. Programa de Economía del Trabajo, Material de discusión, núm. 12, Santiago, noviembre de 1995.

